

Después del cierre, el aparato sigue vendiendo

AÑO I - N.º 3
NOVIEMBRE 1961
BARCELONA

COMERCIAL CANAL ROMAGOSA, S. A.

REPRESENTANTE DE



VALENCIA, 295

BARCELONA (9)

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"
LIBERTAD, 28
BARCELONA (12)

CARTA A NUESTROS LECTORES

Ante la integración económica de España al resto de Europa, que se avecina, nuestros industriales del automático deben prepararse y no olvidarse de mejorar ningún factor. No sólo hay que tener en cuenta la mejora de calidad, el aumento de producción, el cambio de maquinaria, sino también el mejoramiento de las relaciones comerciales.

En el diccionario comercial debe figurar en lugar preferente la palabra cliente. Ninguna carta debería permanecer sin ser contestada en la mesa de ningún gerente o de encargado de la correspondencia.

Falta la debida información, los catálogos con los precios que puedan orientar al cliente en sus deseos de compra o cambio, etc.

Hay que terminar con la improvisación de precios, cobrando según la ingenuidad del cliente. A éste se le debe informar para que no adquiera sin saber las cualidades de lo que compra.

La competencia existirá siempre y la lucha comercial debe entablarse en el terreno puramente industrial, sin recurrir a métodos extra-industriales para vencerla.

Afortunadamente, aún existiendo estos fallos podemos decir que la gran mayoría de los industriales y comerciantes del automático se dan cuenta de la necesidad de eliminarlos.

Para ayudar a ello ofrecemos las páginas de "El Mundo del Automático" a todos nuestros lectores.

LA REDACCIÓN

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO" - N.º DEPOSITO LEGAL B/12.875/1961 - DIRECTOR: LUIS VILA CASAS
ADMINISTRADOR: ANTONIO ROMAGOSA CASCANTE - REDACTORES: JOSE M.ª TODA SALVAT, AGUSTIN DULCET RICART y JUAN BARRERA FERRER - REDACCION Y ADMINISTRACION: LIBERTAD, 28 - BARCELONA (12)
IMPRESA EN TOMAS S. L. - PRECIOS DE SUSCRIPCION: UN AÑO: 120'— PTAS. - TRES AÑOS: 240'— PTAS.

CLASES DE AUTOMATICOS EN EL MERCADO NACIONAL

Tres son las clases de aparatos automáticos que existen en España:

1.º) Distribuidores automáticos de productos.

2.º) Aparatos de diversión, y

3.º) Aparatos de música.

Los primeros son las máquinas expendedoras de productos o aparatos de venta automática, de los cuales está slaamente extendido el sistema de venta de golosinas y caramelos, chocolate, chiclé, etc. Estos nos dan un género mediante la introducción de una moneda que corresponde al valor del mismo. Dicho valor corresponde al del mismo producto adquirido en el interior de cualquier establecimiento suministrador. Las principales ventajas son: 1.º — Por estar normalmente colocado en la vía pública recoge y agrupa las pesetas destinadas a golosinas de una determinada zona, siendo el explotador del aparato el beneficiado por ellas. 2.º — No ocasiona estorbo ni molestia alguna al suministrador del género ya que el aparato es, por naturaleza, "el dependiente mudo y rápido". 3.º — Vende durante las 24 horas del día y los días festivos. Teniendo en cuenta que los establecimientos permanecen más horas cerrados que abiertos, se comprenden las ventajas de instalar un aparato que vende durante las horas en las que el establecimiento permanece cerrado.

Cuando están colocados en la vía pública los distribuidores automáticos tributan al municipio por su instalación y permanencia.

En la amortización del mismo se debe tener en cuenta que no es necesario que ésta se verifique en un plazo corto —un año o dos— puesto que no pierden actualidad hasta pasado un largo período de tiempo, durante el que la máquina se amortiza varias veces; es por ello que su amortización se realiza casi sin darnos cuenta.

En resumen, los distribuidores automáticos son aparatos para vender más con menos trabajo.

Los aparatos de juego o diversión nos hacen pasar un rato agradable mediante la introducción de una moneda, con la que al ponerse en marcha el mecanismo, podemos hacer una serie de combinaciones que nos pueden proporcionar una partida gratis. Son los billares electrónicos, los "pin-ball" o aparatos del millón, juego muy divertido y bastante extendido que ha ido ganando en silencio y en categoría con el tiempo.



Distribuidor de películas para máquinas de fotografiar

Al principio de su instalación había quien los llamaba máquinas de "gamberro y campana" por los muchos ruidos que producían tanto el aparato como los que con él jugaban. Actualmente los hay totalmente silenciosos, hasta en extremo, y los más ruidosos únicamente producen un ligero ruido debido a los contactos eléctricos, pero que nunca es molesto.

Actualmente casi todos los bares, desde los de primera categoría hasta los más modestos disponen le un "pinball" para entretenimiento de los clientes.

La amortización de los mismos debe ser rápida ya que al ser lanzados al mercado nuevos modelos atraen hacia ellos la atención del usuario o aficionado que se siente atraído por la novedad, y si bien no se olvida del modelo antiguo éste se resiente de la competencia.

Los aparatos de música o tocadiscos automáticos accionados por monedas son los que nos proporcionan un agradable pasatiempo con las melodías seleccionadas por nosotros al introducir cierta cantidad de dinero en él.

Antiguamente había muchos bares que disponían de música a su propio cargo; esto si bien les daba una categoría —se entiende bares en los que no se baila— les ocasionaba un gasto de discos y electricidad que no les era reembolsado por nadie.

Como los discos pierden actualidad y sufren un desgaste, la adquisición de los mismos era constante y gravosa. Además los clientes solicitaban determinadas piezas lo que representaba una molestia para el camarero al tener que dejar el trabajo para buscar el disco solicitado y colocarlo en el tocadiscos, con la consiguiente pérdida de tiempo y de eficiencia en el servicio.

Actualmente los tocadiscos accionados por monedas han solucionado el problema, ya que la selección corre a cargo del cliente que puede escoger a su entera libertad puesto que el número de selecciones es elevado —por lo general alrededor de las 100— y aunque los discos se deban cambiar regularmente y el aparato ocasione un gasto de electricidad, los mismos clientes amortizan este gasto y proporcionan beneficios.

Su amortización puede ser lenta ya que aunque salen modelos nuevos, como la base son los discos con sólo cambiar éstos el aparato estará de actualidad dentro de sus límites de sonoridad y perfecta audición que se mejora de modelo en modelo.

Estos aparatos tributan a la Sociedad de Autores.

Como conclusión podemos afirmar que los tres tipos de aparatos descritos son de un considerable rendimiento y proporcionan amplios beneficios de conformidad con el capital invertido.

Agustín Dulcet



Actualmente casi todos los bares disponen de un "PIN-BALL"

divulgación técnica

EL SELECCIONADOR DE MONEDAS

Uno de los mayores problemas con que se han encontrado los industriales del automático es el de las piezas falsas que hacen funcionar el aparato sin el gasto correspondiente al valor de lo que se adquiere, ya sea un producto o un servicio.

Este problema hace ya tiempo que está solucionado en el extranjero en los países en los que el automatismo está implantado desde mucho tiempo atrás. En España se ha avanzado mucho en esta terreno hasta tal punto que en la actualidad puede competir con otros países sin ninguna desventaja.

Cada país tiene un tipo de moneda distinto y España posee el suyo propio. Las primeras máquinas automáticas accionadas por monedas instaladas en España después de la guerra han sido las básculas automáticas que mediantediante la introducción de una moneda de 10 céntimos dan una tarjeta indicando el peso. Dado el exiguo valor del servicio, las defraudaciones a que pudiera estar sometido el aparato carecen de importancia.

Cuando hace unos años apareció el primer aparato distribuidor de productos accionado por monedas de una peseta la defraudación podía ya ser importante, a la larga.

Los poseedores de "pin-ball" y tocadiscos automáticos se veían también perjudicados por la defraudación.

Han aparecido diversos tipos de seleccionadores en el curso de estos años que se han ido perfeccionando de modelo en modelo hasta llegar casi a la perfección.

Aunque diversos han sido los modelos idénticas han sido las características esenciales de los mismos.

En el seleccionador que se usa normalmente por los industriales del ramo se tiene muy en cuenta el material empleado para la fabricación de la moneda de curso legal y mediante la instalación de un imán desvía de su trayectoria el cuerpo extraño introducido en lugar de la moneda correspondiente si éste es de hierro.

Para los discos que del tamaño de la moneda exigida se introducen en un lugar se tiene en cuenta el peso específico del metal en cuestión, de suerte que una báscula ultrasensible pesa automáticamente el objeto introducido desviándolo hacia un conducto u otro según sea la moneda de curso legal y del valor exigido o pieza del mismo tamaño o de distinto metal.

El calibre o grueso de la moneda es galgado en tres puntos distintos del mecanismo selector lo que elimina un gran porcentaje (99'9 %) de piezas defectuosas o falsas.

La velocidal de caída al mecanismo que pone en funcionamiento el aparato juega también un importante papel en el seleccionador de monedas.

Así se comprende la razón por la que aunque se ha introducido una o varias monedas de las exigidas por el aparato éstas son devueltas por el mismo. Una diferencia mínima de peso entre la moneda nueva y la vieja o una mínima diferencia entre el calibre o grosor de las mismas puede hacer creer al ciego mecanismo que se trata de una moneda que no corresponde a la exigida. Sin embargo, siempre es preferible rechazar una moneda de curso legal a aceptar una falsa.

Este seleccionador que hemos descrito lo fábrica Automatic, S. A., en colaboración con Talleres Azkoyen, y podemos afirmar con fundamento que es el modelo más perfecto que existe actualmente en España.

TOMAS LUIS

CARTAS AL DIRECTOR

Muy Sr. mío:

¿Podría indicarme la dirección de los aparatos VAHER con domicilio en Alicante?

Sin otro particular, le saluda s. s. s. q. e. s. m.

Mariano Guillot Calatayud

Para entrar en tratos con VAHER diríjase a calle Doctor Ayuala, 12, Alicante.



Muy Sr. mío:

Ante el aumento incesante de toda clase de aparatos automáticos accionados por monedas, me permito dirigirle las siguientes preguntas, que mucho agradeceré se sirva aclararme:

¿No es posible que el gran consumo de pesetas "rubias" que se efectúa en estas máquinas, llegue a afectar el circulante de esta clase de moneda?

Naturalmente puede ser que el contenido de monedas de las máquinas no se vacíe cada día, y en algunas casas con muchas máquinas es posible que al cabo de los dos o tres días en que se efectúa la recaudación sea una cantidad importante de pesetas las que estén retenidas en su interior y si estas monedas no se reincorporan

rápidamente a las que están en circulación pueden originar una falta de ellas. Lo que le indico es un caso aislado, que poca importancia puede tener, pero multiplicado por las innumerables máquinas existentes puede llegar a tener su importancia. Y ante esto, nuevamente se me ocurre preguntar ¿para evitarlo, no sería conveniente la utilización de fichas, para hacer funcionar las máquinas?

José M.ª Bouso

Con mucho gusto contestamos a su amable carta, pues nos consta que estas mismas preguntas han revoloteado alguna vez por la imaginación de muchas de las personas que, de cerca o de lejos han seguido y siguen el desarrollo del atomatismo.

En primer lugar, debemos manifestarle que, efectivamente, las pesetas "rubias" que permanecen "inmovilizadas" en el interior de las diferentes clases de aparatos automáticos pueden llegar a ser una cantidad considerable, pero de esto a que pueda repercutir en el circulante hay todo un abismo. La comparación entre la moneda retenida con la que hay en circulación es sencillamente irrisoria. Pongamos por ejemplo el caso de una ciudad como Barcelona, con una población de cerca de dos millones de habitantes. Por muchas monedas que hayan "inmovilizadas" comprenderá Vd. que no llegarán ni de mucho a una cantidad como de dos millones de pesetas, en cuyo caso (exageradísimo ya) tan sólo representaría, repartiéndolo proporcionalmente que todos y cada uno de los habitantes de la ciudad dispondrían de UNA SOLA MONEDA DE 1,— PTA. de menos, lo cual, carece de toda importancia.

Respecto a su segunda pregunta, conviene tener en cuenta que la mayoría de las veces, y en máquinas como futbolines, billares electrónicos, etc., es precisamente la comodidad de no tener que hacer nada más que introducir la moneda para que entre en funcionamiento el aparato, lo que tienta al público y provoca que éste lo utilice. De tener que cambiarse la moneda por una ficha, dejaría en muchos casos de emplearse el aparato.

Y naturalmente, de tratarse de máquinas de venta automática, no tiene razón de ser las fichas, pues ello representaría entrar en la tienda que tiene instalado el distribuidor, para solicitar la ficha, lo cual significaría que el propietario de la misma tendría que atender personalmente al comprador, cuando incluso puede estar el establecimeiento lleno de otros clientes, con lo cual desaparece ya la principal razón de ser de la distribución automática. Además, en las horas en que los establecimientos permanecen cerrados se restringirían notablemente las posibilidades de venta de los aparatos automáticos pues quien previamente no se hubiera provisto de las correspondientes fichas no podría beneficiarse de su empleo, y convendrá con nosotros en que es mucho más fácil que el presunto consumidor disponga de una moneda de 1,— o de 5, — Ptas., según el aparato que desee utilizar, que no dé las fichas necesarias para hacerlo funcionar.

AGRADECIMIENTO

Este número ha sido posible gracias a la confianza y colaboración prestadas por las siguientes firmas:

Automátic S. A.
Avda. de la República Argentina, 30
Barcelona (6)

Talleres Azkoyen
Peralta (Navarra)

Comercial Canal Romagosa, S. A.
Valencia, 295
Barcelona (9)

Duglas
Travesera de las Corts, 298
Barcelona (14)

Chocolates Elgorriaga
Irún (Guipúzcoa)

Dulces Tardá, S. A.
Ronda San Pablo, 77
Barcelona (15)

Mora Rosas
Vich, 7
Barcelona (6)

Ventamatic
Doctor Castelo, 36
Madrid (9)

a la vez que testimoniamos nuestro agradecimiento, hacemos un llamamiento a los industriales españoles del automático para que establezcan contacto con sus futuros clientes a través de nuestra revista.

COMO ESCOGER UN DISTRIBUIDOR AUTOMATICO

Cuando deseamos adquirir un distribuidor automático de productos —una máquina automática para la venta— surgen inmediatamente las preguntas: ¿Qué tipo, qué modelo, qué características, de qué valor, de qué tamaño, etc., etc.? Estas preguntas debemos responderlas con claridad, ya que de ellos dependerá la productividad y eficiencia del aparato adquirido.

Para cada caso existen varios modelos capaces de desarrollar y aumentar el volumen de ventas que hacemos normalmente sin los aparatos; puesto que los mismos están concebidos para este y para unos productos determinados, aunque muchas veces un mismo aparato pueda acoplarse para vender cosas completamente dispares, tales como: medias, latas de sardinas, etc., ya que el compartimento acoge las dos cosas, indistintamente.

Lo primordial al escoger el distribuidor es el tamaño de los productos que debe vender y el precio de los mismos, así como la habilidad del vendedor para escoger y colocar en el aparato cosas que sean de fácil venta o mejor dicho de necesaria venta; así como la conveniencia o disconveniencia en la elección de lugar. Resumiendo: que los productos quepan bien, que el precio sea normal, que el producto llame la atención, que no coloquemos el aparato en un lugar escondido, que sea un estorbo, frente por frente a otro aparato que venda lo mismo, o en cualquier otra posición o forma que en lugar de ser un reclamo sea un motivo de descrédito para el establecimiento.

De escoger erróneamente podemos agotar las posibilidades del aparato antes de que se haya amortizado. Si por el contrario aconsejados certeramente elegimos un distribuidor apropiado a nuestras necesidades, la máquina nos dará un rendimiento altamente satisfactorio.

Nadie puede ignorar que la situación urbana influye grandemente, en todos los aspectos, tanto en la venta como en el modelo a elegir. En lo referente a esto no hay que caer en extremismos, ya que si bien es verdad que un aparato en una de las más céntricas vías de una población es natural que su ven-

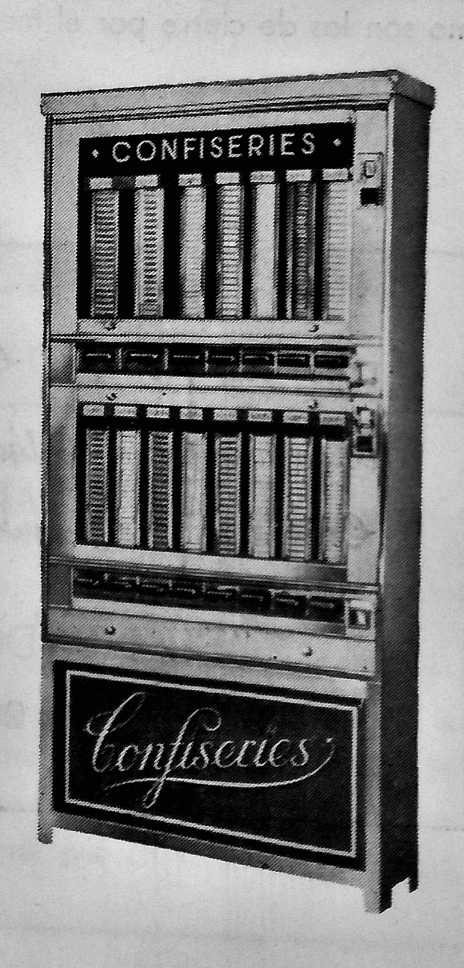


Máquina expendedora de juguetes de plástico

ta sea buena, no por ello debemos despreciar las restantes calles, ni debemos olvidarnos de los barrios más o menos alejados del centro de la villa; siempre y cuando consideremos bien todo lo anteriormente dicho en cuanto a elección del aparato en cuestión, ya que en algunos lugares es apropiada la máquina de productos de poco valor, mientras que en otros es más interesante la de productos de más elevado valor. O sea, la máquina de género a una peseta o la de 5, 10 o más pesetas. También es corriente que en una misma zona puedan convivir aparatos de productos de 1, 5, 10, etc., pesetas, según el tipo de establecimiento de que se disponga, puesto que puede variar grandemente la forma del distribuidor, así como el precio de los productos a vender, según se trate de unos Grandes Almacenes, un Parque de Atracciones, una charcutería, una pastelería, una mercería, etc.

Una idea que se debe descartar absolutamente es la de escoger un distribuidor superior en todo a los que puedan haber instalados en las cercanías (cercanías que deben abarcar desde la tienda de al lado hasta la de la calle donde el público sea aquel que nunca pasará por delante de nuestra tienda, o sea fuera completamente de nuestro radio de acción), con el deseo o prurito de superarlos; ya que esto no favorecerá la venta si al así hacerlo escogemos un modelo que no sea apropiado. No quiere esto decir que no debamos adquirir un aparato de la "última hornada", ya que si éste nos conviene y se acopla a nuestro negocio, mucho mejor será adquirir una novedad que no una cosa vetusta y pasada de moda, pero esto debe hacerse y es muy conveniente cuando se adapte a nuestras necesidades, nunca por el solo deseo de sobresalir sin tener en cuenta la clase de productos que nosotros vendemos; mejor dicho, no coloquemos un aparato de miles de decenas de pesetas con productos para vender a 25 pesetas en un suburbio de la ciudad, ya que una maquinita con productos de una peseta nos dará mejor resultado, o al revés, si estamos situados en un barrio residencial, pero al lado de un colegio de niños, tampoco hagamos un gasto grande, si con uno pequeño podemos sacar el máximo rendimiento.

Una vez hechas todas las consideraciones pertinentes referentes a la mercancía a vender, el precio de la misma, el emplazamiento de nuestro local, la clientela futura, etc., etc., pues pueden influir factores completamente distintos en cada caso; salidas de cine nocturnas, colas frente a taquillas, o establecimientos, colegios, salidas de fábrica, embotellamientos de tráfico, paradas de tranvía, o autobuses, galerías con paso de público, calles de mucho tránsito, zonas de espera, jardines



infantiles y miles de sitios con idénticas o semejantes situaciones—, pasemos a escoger el distribuidor en cuestión. Miremos ante todo sin temor al desembolso inicial las ventajas que nos puede reportar, ya que ambas cosas van estrechamente ligadas, o sea que a desembolso inicial grande pero con rendimiento grande, aparato barato; a aparato con desembolso pequeño pero rendimiento pequeño, aparato caro, ya que el precio inicial del distribuidor no nos dice nada, si no tenemos en cuenta el rendimiento que nos proporciona, lo que hará subir o bajar el precio; pero este último caso será siempre por no haber elegido bien, o por no disponer de productos adecuados.

Debemos tener muy presente que con el aparato automático venderemos como mínimo de 62 a 69 días más al año —todos los domingos y festivos— y unas 1.800 (mil ochocientas) horas más en este mismo período de tiempo —como son las de cierre por el medio-día, las anteriores a la cena y una posterior a la misma— sin contar desde las 23 hasta las 9 horas del día siguiente, por no ser de rendimiento considerable, excepción hecha de los lugares de vida nocturna; la que nos da un total 67 + 75 días = 142 días más de venta —no trabajo— al año en lugares normales; ya que en lugares de paso nocturno es mucho más elevado.

Resumiendo, un distribuidor que nos cuesta cierta cantidad de dinero, nos trabaja mientras nosotros descansamos más de una cuarta parte de días al año, teniendo tan sólo el trabajo de llenarlo regularmente.

Por esto en Europa, país en donde la prosperidad económica aumenta de día en día —no citamos ya Norteamérica que en automatismo es la primera—, se van implantando a un ritmo rápido y pujante aparatos que venden "mientras usted descansa".

AGUSTIN DULCET

PRINCIPALES EMPRESAS ESPAÑOLAS DEDICADAS A LA CONSTRUCCION Y EXPLOTACION DE APARATOS AUTOMATICOS

Automáticos C. M. C. Delicias, 27 - 29. Zaragoza

Automátic S. A. Avenida de la República Argentina, 30. Barcelona (6)

Talleres Azkoyen. Peralta (Navarra)

Billares Córdoba. Avenida José Antonio, 403. Barcelona (15)

Electrónicos Valencia. Convento de Jerusalén, 5. Valencia

Escardíbul. Sicilia, 161. Barcelona (13)

E. Simal. Rosellón, 546. Barcelona (13)

Gedasa. Valderribas, 52. Madrid (7)

Industrias Laguna. Travesera de las Corts, 76. Barcelona

Mecalectric. San Isidro, 47. Sabadell (Barcelona)

Félix Palomo. Zabaleta, 61. San Sebastián

Industrias Pomares. San Andrés, 346. Barcelona (16)

Tomás Orús. Abad Zafont, 2 y 4. Barcelona (1)

Víctor Rich Casanovas. Verdi, 148. Barcelona (12)

Salor. Avenida José Antonio, 600. Barcelona (7)

Tarbey. Santa Amalia, 51. Barcelona

Vaher. Doctor Ayala, 12. Alicante

Ventamatic. Doctor Castelo, 36. Madrid (9)

Agradeceremos se nos comunique cualquier error y omisión involuntarios de esta lista.

BOLSA DEL AUTOMATICO

En esta sección publicamos las ofertas de compra, venta, etc. de aparatos automáticos accionados por monedas y sus accesorios, etc. bajo las siguientes tarifas:

Cada línea 10'- ptas.
(minimo 5 líneas)

Los originales deben llegar a nuestra redacción antes del día 26 de cada mes acompañados de su importe por cheque o Giro Postal.

novedades del extranjero

ALEMANIA OCCIDENTAL

En diez años, el volumen de ventas de los distribuidores automáticos de la República Federal de Alemania se ha elevado de dos a dos mil millones de marcos. En la actualidad funcionan en la República Federal de Alemania más de 220.000 distribuidores automáticos. La venta de cigarrillos mediante automáticos supone ya un tercio del total.

* * *

BULGARIA

La música de jazz prohibida en Bulgaria

Las autoridades búlgaras han prohibido el colocar discos de jazz en los tocadiscos automáticos. Como justificación a esta medida se aduce que "el jazz corrompe a la juventud y deja paso a la influencia del decadente Oeste". El órgano oficial del Ministerio Búlgaro de Educación "Narodna Kultura" expresa su temor ante el incremento de los tocadiscos automáticos que ha hecho necesario el dictar tal medida.

* * *

ALEMANIA ORIENTAL

Distribuidores automáticos en las autopistas

Todas las estaciones de servicio de las autopistas de la Alemania del Este han sido cedidas a "Mitropa". Las estaciones más concurridas serán provistas de distribuidores automáticos.



"PIN-BALL" que admite hasta 4 jugadores

REGLAS DE LA DISTRIBUCION AUTOMATICA!!

La finalidad de la distribución automática es bien clara: SERVIR. Para cumplir esta divisa que es la justificación de su actividad es necesario someterse a unas reglas:

1) TODA CLASE DE IMPROVISACIÓN DEBE EXCLUIRSE CATEGORICAMENTE Y SIN EXCUSA.
2) CUALQUIER ELEMENTO DE AZAR QUE PUEDA ORIGINAR DESCONFIANZA DEL CLIENTE HACIA EL DISTRIBUIDOR DEBE SER ELIMINADO.
3) EL FUNCIONAMIENTO DE LOS APARATOS DEBE SER ININTERRUMPIDO Y SIN FALLAS PARA NO DEFRAUDAR LA CONFIANZA DE LOS USUARIOS.
4) EL CONJUNTO DE LAS OPERACIONES COMERCIALES RELACIONADAS CON DISTRIBUIDORES AUTOMÁTICOS DEBE TRATARSE CON LA SERIEDAD NORMAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES.
5) Los productos distribuidos deben corresponder exactamente en calidad y cantidad a las muestras expuestas.
6) Los productos distribuidos deben presentarse bajo una forma atractiva, (ya que la mayoría de las veces se trata de productos alimenticios) agradable a la vista y perfeccionando constantemente su presentación según los gustos del público.
7) LOS PRECIOS NO DEBEN SOBREPASAR NUNCA LOS DE SU VENTA EN CUALQUIER TIENDA AL DETALL.
8) Debe prevenirse el aprovisionamiento de los aparatos tendiendo a evitar interrupciones en la venta por falta de género.
9) Solamente pueden ser vendidas mercancías de gran producción y consumo.
10) Deben observarse estrictas reglas de higiene y no está por demás que los aparatos posean la aprobación de los servicios sanitarios.

!!!SUSCRIBASE A "EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

Ahorre un 30 % suscribiéndose por 3 años

1 año 120 Ptas.

3 años 240 Ptas.

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

LA REVISTA QUE LE TENDRA INFORMADO DE TODA LA ACTIVIDAD EN EL MUNDO DE LOS APARATOS ACCIONADOS POR MONEDAS

MANDE HOY SU BOLETIN DE SUSCRIPCION

(Córtese por la línea)

BOLETIN DE SUSCRIPCION

D. ....

vecino de .... provincia ....

calle o plaza .... n.° ....

se suscribe a 1 año ☐ (120 ptas.)

3 años ☐ (240 ptas.) a

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO" a partir del n.° ....

su importe lo manda por cheque, giro postal, ...

(táchese lo que no interese)

FIRMA





DISTRIBUIDOR PARA ESPAÑA: **Duglas** TRAVESERA DE LAS CORTS, 298 - BARCELONA

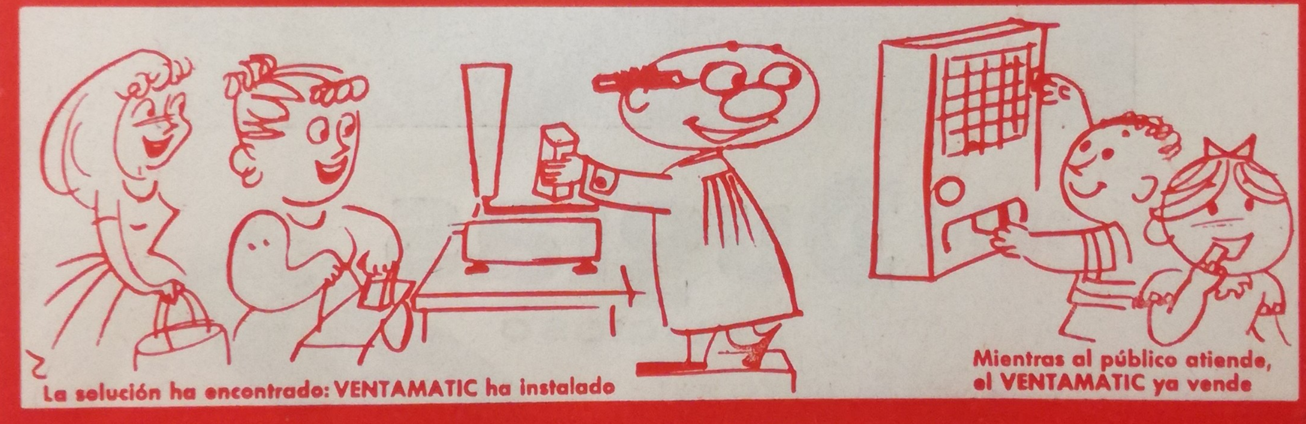




VEA EL CASO SORPRENDENTE
DE UN VENDEDOR COMPETENTE









AHI ESTA DON COSME ORONDO:
HACE EL NEGOCIO REDONDO

DISTRIBUIDORES VENTAMATIC

AUTOMATIC S. A.
Avda. República Argentina, 30 - Teléf. 227 88 43
BARCELONA (6)